

Comunicato stampa

CARTORANGE ENTRA NELL'ERA DEL TURISMO 6.0

Attraverso la piena integrazione fisico-digitale dell'IA, il tour operator dell'azienda leader in Italia della consulenza di viaggio potenzia la propria funzione e migliora sino al 30% in più le performance delle Top Destination 2025, premiando su tutte Giappone, Sudafrica, Namibia e Australia

Milano, 3 giugno 2025 - Con **CartOrange** il **turismo 3.0 evolve a 6.0**. La **stagione 2024/2025** segna infatti una **nuova trasformazione** dell'azienda leader in Italia nella consulenza di viaggio, grazie alla **piena integrazione dei tre pillars di sviluppo** descritti dall'economista **Philip Kotler** in "**Marketing 6.0**": un **modello di business innovativo che rivoluziona il tour operating, soluzioni su misura "progressive"**, impiego delle **più avanzate forme di tecnologia**.

VERSO IL TURISMO 6.0

Se nel **1998** CartOrange fu antesignana nell'introdurre la figura del consulente di viaggio nel mercato nazionale e nello sperimentare quel che Kotler avrebbe poi definito "**collaborative tourism**", o **turismo 3.0**, oggi raggiunge per prima l'obiettivo del **turismo 6.0** attraverso la **convergenza fisico-digitale propiziata da "Lysa"**: l'Intelligenza Artificiale a supporto dei circa **400 consulenti CartOrange** e del **tour operator interno all'azienda**, responsabile della finalizzazione di **proposte tailor made su oltre 40 destinazioni al mondo**. A tre mesi dall'entrata in servizio di Lysa, gli effetti del **nuovo metamarketing** sul rapporto consulenza-tour operating sono infatti rilevabili sia nei *consumer behaviors*, sia negli ottimi risultati di bilancio.

SUCCESSO DELLE NUOVE DESTINAZIONI

*"La scelta di puntare su nuove destinazioni come India, Madagascar, Indocina e Argentina - dichiara **Claudio Asborno, head of tour operator department CartOrange** - è stata premiata immediatamente dal mercato, perché le abituali complessità inerenti il lungo raggio sono ora risolvibili con maggior efficienza, grazie alla rapidità con cui suggestioni di viaggio, esigenze personali e disponibilità d'informazioni possono essere correlate all'attività del tour operator CartOrange mediante supporto tecnologico-umano. Analoghi effetti sono stati registrati su mete già popolari, ma in grado di crescere con tassi sorprendenti rispetto alla passata stagione: Giappone (+23%), Sudafrica (+20%), Namibia (+32%) e Australia (+32%) si confermano Top Destination anche nel 2025, ma la performance migliore spetta senza dubbio alle Maldive. Grazie anche all'accordo di partnership avviato con The Residence at Falhumaafushi, coadiuvato da un'intensa attività di promozione e comunicazione, l'arcipelago indiano registra addirittura un incremento a tre cifre: +127%".* In decisa crescita anche le destinazioni dell'Africa Australe (Sudafrica e Namibia) insieme al Perù, mentre resta costante la domanda su Bali/Indonesia.

SARAFERDEGHINI

+39 335 7488592

sara@ferdeghinicomunicazione.it

VERONICACAPPENNANI

+39 333 8896148

cappennani@ferdeghinicomunicazione.it

CAMILLAMADERNA

+39 348 4792390

maderna@ferdeghinicomunicazione.it

FERDEGHINI
C O M U N I C A Z I O N E

EFFETTI FISICO-DIGITALE DELL'INTERAZIONE EMOZIONALE

Il deciso orientamento sul lungo raggio produce oggi **pratiche dal valore medio di circa 11.000 euro (+12% sul 2023/2024)**, permettendo di consolidare il **giro d'affari** attorno ai **12 milioni di euro (+20%)**. Come previsto in occasione del lancio di Lysa, il supporto offerto da **risorse booking fisico-digitali** finalizzate a **fornire qualsiasi tipo d'informazione turistica**, ad **assistere nella creazione della proposta di viaggio**, così come nello **svolgimento delle operazioni di back-office**, ha portato a un miglioramento delle prestazioni sia del consulente che del tour operator, grazie alla peculiare forma di **coaching commerciale "immersivo"**; basato cioè sull'**interazione emozionale continua** e sulla **capacità di rispondere ai desideri personali in tempo reale**.

NUOVA FUNZIONE DEL TOUR OPERATOR CARTORANGE

Questa modalità di sviluppo dell'offerta, prendendo forma nell'**immediatezza collaborativa cliente-consulente-IA-tour operator**, porta l'attività di CartOrange a un livello di **competitività superiore**: ciascuna componente che concorre al confezionamento del prodotto agisce di fatto sullo stesso piano, creando uno **"spirito di squadra"** molto diverso dall'usuale ricerca di mediazione fra intelligenze o professionalità a se stanti, dal momento che il timore di non essere pienamente compresi, così come di non restituire quanto atteso, può indurre più facilmente a compromessi meno soddisfacenti. Forte dell'**esperienza sul campo**, dell'**attenzione ai dettagli** e della **qualità delle proposte**, il **tour operator di CartOrange** diviene perciò il **terminale di un processo di elaborazione a quattro voci**, contribuendo a garantire **assistenza fisico-digitale a ciascun livello**.

PARTNERSHIP STRATEGICHE

Instaurandosi rapidamente un **rapporto di fiducia reciproco**, la forte intesa permette inoltre di cogliere appieno il valore e le opportunità delle **collaborazioni esterne di CartOrange**, fra cui quelle con **Turkish Airlines, Qatar Airways e Lufthansa Group** nel settore aereo, ma anche a livello istituzionale con gli **enti del turismo di Thailandia, Barbados, Seychelles, Oman o Ras Al Khaimah**. Le **attività di formazione in rete** realizzate con ciascun referente, al pari delle attività di comunicazione e promozione, coinvolgono infatti sia i consulenti CartOrange che i clienti, permettendo loro di incontrarsi su un **piano di comune familiarità**.

CONTINUITÀ CONSULENTE-CLIENTE

"I risultati definitivi generati dal nostro tour operator saranno disponibili dal 31 agosto - aggiunge Asbornò - ma già ora rileviamo un andamento molto soddisfacente, anche perché la stagione 2024/2025 è stata caratterizzata da un ulteriore anticipo delle prenotazioni rispetto all'annata precedente, concentrandosi in particolare nel periodo fra fine 2024 e febbraio 2025, il mese di maggior picco. Va inoltre evidenziato che la domanda estiva è stata influenzata e rallentata dal lungo ponte fra aprile e maggio, a tal punto che la maggior parte delle richieste sono ora focalizzate sull'autunno-inverno, nonché sul 2026. Grazie all'evoluzione strutturale del tour operator CartOrange, possiamo però guardare al futuro con la consapevolezza di disporre finalmente di una piattaforma booking in perfetta continuità con le esigenze del consulente di viaggio e dei nostri clienti".

SARA FERDEGHINI

+39 335 7488592

sara@ferdeghinicomunicazione.it

VERONICA CAPPENNANI

+39 333 8896148

cappennani@ferdeghinicomunicazione.it

CAMILLA MADERNA

+39 348 4792390

maderna@ferdeghinicomunicazione.it

FERDEGHINI
C O M U N I C A Z I O N E

Per informazioni: consulentediavaggio.it

CARTORANGE Presente sul mercato dal 1998, la società milanese ha innovato il settore dei viaggi introducendo la figura professionale del **Consulente di Viaggio** e diventando pioniere nell'offrire un servizio che coniuga l'arte del viaggiare su misura con le avanzate tecnologie digitali. I suoi Consulenti per Viaggiare® sono veri e propri artisti del viaggio, capaci di trasformare qualsiasi esperienza in un momento indimenticabile, personalizzando ogni dettaglio in base alle esigenze dei clienti.

SARA**FERDEGHINI**

+39 335 7488592

sara@ferdeghinicomunicazione.it

VERONICA**CAPPENNANI**

+39 333 8896148

cappennani@ferdeghinicomunicazione.it

CAMILLA**MADERNA**

+ 39 348 4792390

maderna@ferdeghinicomunicazione.it

FERDEGHINI
C O M U N I C A Z I O N E